

経営資料

No.185 会社訪問

取締役社長 伊藤 弘一郎 氏



三弘ホールディングスグループ

会社プロフィール

代表者：代表取締役 伊藤 弘一郎

本社：〒466-0001 愛知県名古屋市中区車田町1丁目103番地2

TEL:052-732-8888 FAX:050-3535-8427

営業所 静岡/浜松/豊橋/豊田/刈谷/岐阜/三重/横浜

試験所 刈谷一色試験所、刈谷神明試験所

メッセ：愛知県日進

創業：1946(昭和21)年1月

設立：1951(昭和26)年12月

三弘ホールディングス設立：2012(平成24)年

資本金：5,000万円 従業員：三弘グループ79名

事業内容 計測関連機器の販売、システム開発、特注機設計製作、メンテナンスサービス、受託試験、プライベートブランド商品の開発

URL：【三弘ホールディングスグループHP】

<https://www.sanko-web.co.jp>

【コンセプトショップ「測定工房」】

<https://store.shopping.yahoo.co.jp/sokuteikoubou-2/>

聞き手：富山裕明(広報委員長)、野村篤史(副広報委員)、岡田康弘(編集長)、取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ(株)

名古屋を拠点に、官公庁・民間企業・大学に計測機器を販売
オリジナルブランド製品や受託試験も手掛ける計測技術商社

御社の事業内容についてお聞かせください。

伊藤 弊社は計測機器の販売をメインとしている商社です。その事業形態は、製品だけを販売する商社ではなく、お客様のお役に立てられるようシステム開発、特注機器の設計・製作、メンテナンスサービスなど、様々な角度で、ご提供しております。また、愛知県刈谷市に環境試験を行う受託試験所を2か所持ち、受託試験事業を行っています。

販売する計測対象の製品は、お客様ごとにニーズが違い、非常に幅広いので特定のものを挙げにくいのですが、例えば大型の物ですと自動車全体を揺らして耐久性を調べる試験機がありますし、地震計、風向風速計、雨量計などの気象防災用の計測機器と、本当に様々な試験機や計測機器を取扱っています。インターネットでの販売にも力を入れており、ヤフーショッピングに「測定工房」というコンセプトショップを開いて、一般のお客様や業務用のお客様を問わずにご利用いただいております。このサイトは、「ご家庭に「はかる楽しさ」を届け、もっと子どもたちに科学に興味を持っていただき、未来の科学者の誕生を応援すること目的に運営しております。

また、プライベートブランドの製品もごございます。企画や設計などまでを全て弊社が行い、製造は協力関係にあるメーカーに行ってもらっております。

お客様の業界や営業エリアなどを、お聞かせください。

伊藤 お客様は民間企業・官公庁・大学関係と、3つのカテゴリーに分かれています。

民間企業では、名古屋という土地柄もあり、トヨタ自動車グループのお客様が結構多いです。また、静岡県浜松市に本社があるスズキ、ヤマハ関連のお客様も多く取引させていただいています。自動車業界に関しては、色々な物理量を測る製品を比較的多く提供してきました。最近では車載用電子部品の開発用の計測機器、試験機器のご要望も多くなっています。

官公庁関係には、主に環境防災関連の計測機器、例えば風向風速計、雨量計、地震計といった災害に関わるような自然環境を測る計測機や、水質計、大気中のNOx(窒素酸化物)やSO₂(二酸化硫黄)などを計測するものを提供してきました。こうした製品を官公庁に提供するようになったのは、伊勢湾台風や四日市ぜんそくなどを経験し、地震の発生が懸念されてきたこの地域の事情と関係があります。行政の方から、そうした公害や防災、減災の対策に計測をしたいというニーズがありましたし、弊社の方も計測機器で社会問題の解決の担い手になることが出来ればという思いがありました。

最初は愛知県から営業をスタートし、その後、三重県、岐阜県、静岡県に拠点を広げていったのは、官公庁からのご要望がきっかけでした。その後、その土地の民間企業にもお客様を広げていった形です。

売上は2024年度決算で約50億円、その半分強が民間企業のお客様、残りが官公庁や大学関係です。官公庁の売上が多い点は、弊社の特徴であって強みでもあります。

高度経済成長期は、公害が社会問題となりましたね。

伊藤 近年は技術が進化を遂げて、工場からの排煙などが非常にクリーンになり、排煙や空気を計測するニーズは少なくなっています。現在は水質計測のニーズが高いです。水質は生命の根源に関わるものなので意識は高いのです。

創業からの歩みをお聞かせください。

伊藤 創業者は私の祖父で、終戦後の1946(昭和21)年、焼け野原になってしまった名古屋で、この土地をまた戦後復興していかなければいけないという思いで仕事を始めたと思っています。戦前から土木測量機器を販売していた経験があり、そこからスタートしたということですが、詳細は私も伝聞に留まっています。災害や公害など、社会状況や官公庁のニーズに対応していく中で、主力が環境計測機器関連にシフトしていった経緯があります。

2代目は私の父親です。祖父が体調を崩したことがきっかけで、30歳前半で経営に加わり、やがて社長を継いでいます。父親はそれまで、祖父とは別に東京で計測機器のメーカーを経営していました。理工学部を出た技術者で、騒音計などを作っていたと聞いています。祖父からの頼みを受け、東京の会社で働いてもらっていた従業員の就職先を手配するなどを含めて会社を整理し、名古屋に戻って三弘に入社したと聞いております。

弊社の組織形態についてお話ししますと、1946(昭和21)年創業の株式会社三弘、主にメンテナンス部門を行う三弘計測サービス株式会社両社を2013(平成25)年に傘下に置き、ホールディングス体制にしました。

父はメーカーの経験もあり、単なる商社ではなく「技術商社」を目指していました。そういう経緯で、販売した製品の修理やメンテナンスを自社できちんと出来るようにということで、三弘計測サービスを設立し、メンテナンス事業を本格化しました。

また、ソフトウェアにも目を向け、パソコンで処理できるソフトを開発する部署を作りました。約50年前からソフトウェア開発の部署を設けました。今ではそうしたソフト技術面を伸ばしてきた事も弊社の強みとなっています。

伊藤社長が社長を継いだのは、いつ頃でしょうか。

伊藤 2001(平成13)年、私が33歳の時に、三弘と三弘計測サービス、両社の代表取締役に就任しました。

私は文系学部でしたから、計測技術他を学ぶ必要がありました。大学卒業と同時に名古屋から上京し、昼間は某大手メーカーでお世話になり、主に騒音計や地震計等の製造の現場で勉強させていただきました。夕方からは、新宿の工学院大学短期過程に通い、ソフト開発に使えるようアセンブリ言語を学びました。

その後、アメリカのミネアポリスにある材料試験機メーカーで将来勉強したいと思い、その会社の日本法人にサービスマンとして約2年間勤めました。それから、三弘計測サービスでもサービスの勉強をして、1998(平成10)年の11月に専務取締役に就任しました。

33歳での社長就任は、非常に若いですね。

伊藤 今でもそうですが、当時は私のような若い社長は珍しく、例えば代理店会議などに出席するのは非常に荷が重く、内心は嫌だなあ…とっておりました。父は「自分も若くして経営者をやったのだから、お前も出来るだろう…」と勝手に思われたようです。父は、私が社長になった翌年に癌が発覚して、それから2年後の66歳で亡くなりました。

2012年にホールディングスの体制にしたわけですが、私は三弘の社長職を2022年に退任しています。現在、三弘の社長は後任の井出竜之で、私はホールディングスの社長です。

経営者として喜びを感じた事、逆に困難な事で印象に残っている事があれば、お聞かせください。

伊藤 やはり、苦しんだ事を多く思い出してしまいます。

今となっては良い経験と思えるのですが、リーマン・ショックの時は厳しい状況でした。それまで1度も赤字を記録したことがなかったのですが、2009年はさすがに赤字となりました。本当に電話が鳴らないし、どのお客様も経営状況が本当に悪いという世情で、本当に酷かったです。それはコロナ禍より酷いものでした。

経営資料

試験機や計測機器の販売事業



車両用耐久性試験機
アメリカの試験機メーカーの代理店を古くからさせていただいております。

受託試験事業

主に環境試験の受託を現在愛知県刈谷市に試験場を2か所設けています。



商品企画事業



その場観察用応力負荷試験機以外にもいくつかのオリジナル商品を開発しております。

メンテナンス事業



地震計、風向風速計、雨量計などの気象防災用の計測機器を保守点検しています。

その苦境をどのように乗り越えたのでしょうか。

伊藤 「今となっては良い経験」という言葉を使いましたが、この時に、現在のビジネスにつながる展開を育むことができました。

当時、官公庁の担当、民間企業の担当、大学の担当に集ってもらい、売上の厳しさをどう打開するか会議していました。すると、ある産総研の先生から「三弘さんは、昔から特注機の設計・製作・企画などができるから、産総研のシーズ(アイデア)を使って商品化してみないか?」という話があったのです。そこで面白いからやってみることにになり、産総研の先生のシーズをお借りして実行することになりました。次に民間企業の担当者に、これを商品化した場合の需要

は見込めるか?ということを探ると、「世の中にない計測機器だから可能性はあるかもしれない」といった話もあり、実際に製作しました。

実はその商品自体は売れなかったのですが、結果として、弊社オリジナルのプライベートブランド商品を生み出すことが出来たのです。それまでは、お客様個々のご要望に合わせて一品ものの特注品はありましたが、こういう形で当社のオリジナル商品は初めてでした。その意味ではリーマン・ショックがきっかけで、良い恩恵を受けられたと考えます。

開発されたオリジナルの計測器は、どのようなものでしたか。

伊藤 ゴムなど、高分子の硬さを測る試験機でした。当時は、ゴムなどの樹脂の規格がなかったので、この試験機で規格化できると思ったのですが、操作作業が難しく機械自体を評価して下さるお客様はいらっしゃいましたが、オペレーターも一緒に欲しいといったご要望が多く、そこまでは現実的に難しいと感じて、この製品を拡大することは断念しました。しかしその後、今も販売している「その場観察用応力負荷試験機」などを生み出すことが出来ました。ある先生と一緒に開発した、手のひらサイズで測ることが出来る小型の圧縮引っ張りの試験機です。これまで“結果”だけを計測するものはありましたが、これは負荷をかけている“過程”を電子顕微鏡で見ながら経過観察できます。現在では、北海道から九州まで、色々な国立大学に販売しています。

今思えば、リーマン・ショック時に先生から得たシーズをもとに開発した経験がなければ、こうした物を作ってみてはどうか?というお話自体なかったのではないかと思います。

まさにピンチをチャンスに変えたように感じます。

伊藤 その結果として、私たちの会社は何がしたいのか、と見つめ直すことが出来たように思います。何をしたいのかというと、計測器を販売する商社が原点にあり、そのうえで「技術力を持っている」ことをお客様に分かっていただくことを表せたのだと思います。

技術力があるといっても、他社メーカーで既にある同じような商材を作ることは求められておらず、あくまでも世の中にない、例えば先生のシーズをお借りするような形で「面白いかもしれないね」という物を作り、展開していくうちに、また先生からヒントをいただいて、次の展開に繋がられたのかと感じます。

経営資料

御社の経営方針や経営理念をお聞かせください。

伊藤 弊社の方針は「計測技術で日本を元気にする」です。仕事ですごく分かりやすいところでは、自然災害が発生した時に、風向風速計、雨量計、地震計といったものが、人命を守ることに何かしらのお役に立てているということだと思います。提供した製品が、少しでも減災の力になることが出来る考えると、やる意味がある仕事であり、ひいては、日本の国力や日本を元気にすることに繋がると感じます。

そしてもう1つ、やはり日本の工業製品はすごく品質が担保されていますが、その高品質は皆さまがご存知の通り、計測を原点にしていると強く思います。この日本の強みを大切にしていけるためには、弊社の技術をお客様に少しでも活用してもらうことだと思いますので、「計測技術で日本を元気にする」ことが弊社の1番のタイトルになります。

現在の課題や今後の目標をお聞かせください。

伊藤 現在の目標は、実はホールディングス体制にした理由の1つでもあるのですが、従業員から社長をたくさん輩出したいということです。ホールディングスが出資会社となり、従業員がやりたいと思うことを叶えられる環境を整え、後押しをしたいと思っています。弊社は商社機能以外に、インターネット販売や受託試験などがあることをお話しましたが、そうした色々な中から、やりたいと思うことや楽しく仕事をできることを社長となって伸ばして欲しいといった思いがあるのです。正直、ひとつの会社の中で上に行こうと思っても事情や限界があると思うのですが、もしやりたいことがあったならば、そこに投資できる体制があることによって、幅を持った事業展開ができ、皆がやりたいことを楽しく出来るのではないかとこの思いでホールディングスの体制としました。

伊藤社長の個人的なことをお聞かせください。

尊敬する人物や余暇の趣味などは、ございますか?

伊藤 尊敬する人物は、ちょっとした有名人なので名は伏せますが、飲食店を展開している知人です。その方に、なぜ次々と店舗を展開するのかを聞いたことがあるのですが「どれだけスターを作ってあげられるかが自分がやりたいことなんだ」という答えでした。難しいところから展開を一生懸命に考えて、実際に実現できるのか、そういうところに輝きがあるから、それをどう応援してあげられるかに重きを置いていらっしゃいました。先程の話と通じることになりませんが、その方の考えは非常に学びになり、やはり従業員がいかに楽しく仕事をする事が出来るのかを考えさせられます。

趣味はスキーとゴルフです。名古屋から車で30分も走れば色々なゴルフ場に、スキー場に至っては1時間半ほどで行けます。春夏秋冬はゴルフを、冬はスキーを楽しんでいます。



しらかば2in1スキー場にて▶

協会へのご意見やご要望などがあればお願いします。

伊藤 広い視点で、科学に興味を持つ子どもが少なくなっていることが気になっています。実は小学生の時点では、80%くらいの子供たちは「理科は楽しい」と言っているのに、中学校に入ると極端に減ってしまうということを聞いた事があります。理由は、中学校からは実験が減り、論理的な話ばかりになるからだということでした。

こういった次世代を担う今のお子さんたちへの取り組みを、協会として手を打っていかないといけないのではないかと感じております。



2024年10月4日 エクシブ浜名湖ホテル 三弘グループ第79期経営計画発表会